

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. THÔNG TIN CHUNG (*General information*):

- Tên học phần (*tiếng Việt*) : Thương mại điện tử
- Tên học phần (*tiếng Anh*) : E - Commerce
- Mã học phần : DM3023
- Trình độ : Cử nhân
- Loại học phần ☐ Bắt buộc ☐ Tự chọn
- Thuộc thành phần ☐ Kiến thức giáo dục đại cương
☐ Kiến thức cơ sở khối ngành
☐ Kiến thức cơ sở ngành
☐ Kiến thức ngành / chuyên ngành
☐ Kiến thức cuối khoá
- Khoa, Bộ môn phụ trách : Bộ môn Marketing, Khoa Kinh tế Quản trị
- Số tín chỉ : 3 (3,0)
(*Lý thuyết, thực hành, Tự học*)
- Lên lớp (lý thuyết): 45 giờ
- Phân bổ thời gian : Làm việc nhóm, thực hành, thảo luận: 84 giờ
: Tự học, tự nghiên cứu: 21 giờ
- Học phần tiên quyết : không
- Học phần học trước : không
- Học phần song hành : Không

2. MÔ TẢ HỌC PHẦN (*Course description*)

Nội dung môn học tập trung nghiên cứu bản chất và quy trình hoạt động thương mại điện tử (TMĐT) và các công cụ, kỹ thuật cũng như phương tiện để sinh viên có thể ứng dụng các ưu điểm của các TMĐT vào thực tế, khai thác TMĐT như một công cụ kinh doanh sắc bén và hữu hiệu nhất. Những nội dung chính là: Tổng quan về thương mại điện tử; Cơ sở để phát triển thương mại điện tử; Giao dịch điện tử và các mô hình kinh doanh điện tử phổ biến hiện nay; Marketing điện tử; Triển khai an ninh trong TMĐT; Một số luật điều chỉnh TMĐT.

3. MỤC TIÊU HỌC PHẦN (*Course objectives*)

Sau khi hoàn thành học phần này, sinh viên có:

Ký hiệu (Ox)	Mục tiêu học phần
Kiến thức	
O1	Hiểu và phân tích được những kiến thức cơ bản về thương mại điện tử như các cơ sở phát triển TMĐT, các mô hình TMĐT phổ biến hiện nay, marketing điện tử (một số công cụ marketing điện tử như facebook marketing, seo website...) nhằm giúp cho người học thay đổi tư tưởng và có cái nhìn mới về TMĐT
Kỹ năng	
O2	Có kỹ năng thực hiện triển khai kinh doanh TMĐT như: Mua bán online; Thiết kế, cài đặt website TMĐT, Cách thức vận hành website TMĐT trên cơ sở dịch vụ miễn phí hiện nay
O3	Có khả năng vận dụng tốt các website thương mại điện tử trong các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp
O4	Có khả năng sử dụng các công cụ và biện pháp để kiểm tra và đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh thương mại điện tử trong doanh nghiệp
Mức tự chủ và chịu trách nhiệm	
O5	Có thái độ đúng đắn, cầu thị, trách nhiệm với công việc

4. CHUẨN ĐẦU RA CỦA HỌC PHẦN (*Course learning outcomes - CLOs*)

Ox	CLOx	PLOx
Kiến thức		
O1	CLO1: Hiểu được các vấn đề cơ bản của Thương mại điện tử	PLO1; PLO2
Kỹ năng		
O1; O2	CLO2: Phân tích và Xây dựng được Chiến lược kinh doanh thương mại điện tử của doanh nghiệp	PLO2; PLO3; PLO6
O1; O3	CLO3: Vận dụng lý thuyết trong việc xây dựng kế hoạch kinh doanh qua kênh thương mại điện tử	PLO3; PLO6; PLO7
O4	CLO4: Phân tích và đánh giá được hiệu quả của kế hoạch/chiến lược thương mại điện tử trong doanh nghiệp	PLO6; PLO7; PLO8
Mức tự chủ và chịu trách nhiệm		
O1; O5	CLO5: Hiểu và nhận thức đúng đắn tầm quan trọng của thương mại điện tử đối với doanh nghiệp.	PLO11; PLO12

5. NỘI DUNG HỌC PHẦN (*Contents of course*)

5.1. Lý thuyết:

Số TT	Nội dung (Tên bài giảng)	Số giờ				TỔNG
		Lý thuyết	Thảo luận nhóm	Tự học	Khác (nếu có)	

Bài 1	C1: Tổng quan về TMDT 1.1. Thương mại điện tử 1.2. Lịch sử hình thành thương mại điện tử 1.3. Thị trường điện tử 1.4. Sự khác biệt giữa thương mại điện tử và thương mại truyền thống 1.5. Lợi ích và giới hạn của thương mại điện tử Triển khai bài tập nhóm	5	8			
Bài 2	C2: Cơ sở hạ tầng kỹ thuật của TMDT 2.1. Các loại mạng 2.2. Cơ sở dữ liệu 2.3. Địa chỉ IP và dịch vụ tên miền 2.4. Website	5	16	2		
Bài 3	C3: Những khía cạnh pháp lý trong thương mại điện tử 3.1. Khung pháp lý về thương mại điện tử 3.2. Những vấn đề pháp lý liên quan trong TMDT	5	16	2		
Bài 4	C4: Các mô hình kinh doanh trên mạng 4.1. Mô hình kinh doanh 4.1.1. Mô hình kinh doanh là gì? 4.1.2. Tám nhân tố chính của một mô hình kinh doanh thành công 4.2. Các mô hình kinh doanh thương mại điện tử 4.2.1. Mô hình kinh doanh B2B 4.2.2. Mô hình kinh doanh B2C 4.2.3. Mô hình kinh doanh đặc trưng khác	5	8	2		

Bài 5	C5: Khách hàng trực tuyến 5.1. Khách hàng trực tuyến 5.2. Hành vi khách hàng trực tuyến 5.3.1. Khách hàng cá nhân 5.3.2. Khách hàng tổ chức 5.3. Nghiên cứu thị trường	5	16	2		
Bài 6	C6: Marketing trực tuyến 6.1. Marketing trực tuyến 6.2. Các hoạt động marketing trực tuyến 6.3. Dữ liệu Marketing 6.4. Dịch vụ khách hàng trực tuyến	5	8	2		
Bài 7	C7: Bảo mật và an ninh trong thương mại điện tử 7.1. Yêu cầu đối với an toàn thương mại điện tử 7.2. Các vấn đề an toàn thương mại điện tử 7.3. Các đe dọa trong môi trường thương mại điện tử 7.4. Giải pháp bảo an trong thương mại điện tử	5	8			
Bài 8	C8: Thanh toán trực tuyến 8.1. Thẻ thanh toán 8.2. Tiền điện tử 8.3. Ví điện tử 8.4. Dịch vụ cổng thanh toán điện tử 8.5. Dịch vụ ngân hàng điện tử 8.6. Hoá đơn điện tử 8.7. An toàn trong thanh toán điện tử	5				

Bài 9	Ôn tập và giải đáp thắc mắc	5	4	11		
TỔNG		45	84	21		150

5.2. Thực hành: (không)

6. PHƯƠNG PHÁP DẠY - HỌC (*Teaching – Learning methods*):

6.1. Phương pháp giảng dạy:

- Lý thuyết: thuyết giảng, bài tập, bài tập theo nhóm
- Thực hành: (không)

6.2. Phương pháp học:

- Lý thuyết: nghe giảng, nghiên cứu tài liệu, tổng hợp tài liệu, làm bài tập về nhà, làm bài tập theo nhóm
- Thực hành: (không)

7. TÀI LIỆU DẠY - HỌC, THAM KHẢO (*Learning materials*)

7.1. Tài liệu dạy học:

[1] Hoàng Thị Phương Thảo (chủ biên) (2019). Thương mại điện tử. TP HCM: NXB Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh

7.2. Tài liệu tự học và tham khảo:

[1] Laudon, K. C., Traver, C. G. (2017). *E-commerce 2017: Business, technology, society* (13th edition). Boston: Pearson Education

7.3. Phần mềm, công cụ hỗ trợ bài tập hoặc thực hành

- [1] Laptop
- [2] Slides.
- [3] Máy chiếu
- [4] Viết và bảng
- [5] Micro

8. PHƯƠNG PHÁP KIỂM TRA, ĐÁNH GIÁ (*Testing and assessment methods*)

8.1. Thang điểm đánh giá:

Điểm học phần được chấm theo thang điểm 10, làm tròn với một chữ số thập phân (đến 0,1) và xếp loại điểm chữ như sau:

Loại	Thang điểm 10	Điểm chữ	Quy đổi thang điểm 4
Đạt (các học phần được tính vào điểm trung bình học tập)	8,5 – 10	A	4
	7,0 – 8,4	B	3
	5,5 – 6,9	C	2
	4,0 – 5,4	D	1
Đạt (các học phần chỉ yêu cầu đánh giá “Đạt” và không tính điểm trung bình học tập)	Từ 5,0 trở lên	P	
Không đạt	< 4,0	F	0

8.2. Phương pháp kiểm tra đánh giá tự học:

Hoạt động	Hình thức đánh giá	Công cụ đánh giá	Tỷ lệ %
Thảo luận tình huống	Chấm bài tập tình huống theo nhóm	Rubric 2	100%

8.3. Phương pháp đánh giá học phần:

Nội dung đánh giá		Hình thức đánh giá	Công cụ đánh giá	Tỷ lệ %
Đánh giá quá trình	Chuyên cần	Điểm danh, ý thức học tập	Rubric 1	10%
	Kiểm tra thường xuyên	Trắc nghiệm	Rubric 4	30%
		Bài tập/ câu hỏi ngắn tại lớp	Rubric 3	
		Thuyết trình nhóm	Rubric 5	
Kết thúc học phần	Thi	Trắc nghiệm	Rubric 6	60%

9. MA TRẬN (Matrix):

❖ Ma trận tương thích chuẩn đầu ra của học phần và chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo: (nên có ma trận này)

Chuẩn đầu ra của học phần (CLOs)	Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo (PLOs) 23678											
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
CLO1	S	H										
CLO2		H	H	S	S	H	S					
CLO3		S	H	S	S	H	H					
CLO4		S	S	S	S	H	H	H				

Chuẩn đầu ra của học phần (CLOs)	Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo (PLOs) 23678											
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
CLO5											H	H

Ghi chú: các ký tự trong các ô thể hiện

P: Đóng góp một phần cho chuẩn đầu ra

Partial supported

S: Đóng góp cho chuẩn đầu ra

Supported

H: Đóng góp quan trọng cho chuẩn đầu ra

Highly supported

Đề trống ô, nếu học phần không có đóng góp cho chuẩn đầu ra tương ứng

10. RUBRIC / THANG ĐIỂM ĐÁNH GIÁ (Scoring guide/Rubric):

Rubric 1: Điểm danh, đánh giá điểm chuyên cần

Số giờ vắng	Số giờ HP	Mức điểm Thang điểm 10	Ghi chú
0%		10	
> 0% - 10%		9	Có phép/ Không có phép
> 0% - 10%		7	Có phép/ Không có phép
....			
> 25%		0	Không được dự thi kiểm tra học phần

Rubric 2. Đánh giá thảo luận

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt (100%)	Khá (75%)	Trung bình (50%)	Kém (0%)
Thái độ tham gia	20	Khơi gợi vấn đề và dẫn dắt cuộc thảo luận	Tham gia thảo luận	Ít tham gia thảo luận	Không tham gia thảo luận
Kỹ năng thảo luận	40	Phân tích đánh giá tốt	Phân tích, đánh giá khá tốt	Phân tích, đánh giá khi tốt, khi chưa tốt	Phân tích, đánh giá chưa tốt
Chất lượng đóng góp ý kiến	40	Sáng tạo, phù hợp	Phù hợp	Có khi phù hợp, có khi chưa phù hợp	Không phù hợp

Rubric 3. Đánh giá hoạt động trên lớp

Quá trình	8-10đ	6-7.5đ	4 – 5.5đ	0-3.5đ
Hoạt động trên lớp (Hỏi bài cũ, bài mới và làm bài tập tại lớp)	Xung phong trả lời hoặc lên bảng làm bài tập 3 lần trở lên	Xung phong trả lời hoặc lên bảng làm bài tập 2 lần	Xung phong trả lời hoặc lên bảng làm bài tập 1 lần	Xung phong trả lời hoặc lên bảng làm bài tập 0 lần

Rubric 4. Đánh giá kiểm tra trắc nghiệm trên lớp/ trắc nghiệm cuối khóa

Kiểm tra trên lớp	Giỏi (8-10đ)	Khá (6-7đ)	TB (5đ)	Yếu (3-4đ)	Kém (0-3đ)
Bài kiểm tra trắc nghiệm 30 phút	Trả lời đúng đáp án 80 đến 100%	Trả lời đúng đáp án 60 đến 70%	Trả lời đúng đáp án 50%	Trả lời đúng đáp án 30 đến 40%	Trả lời đúng đáp án 0 đến 30%

Rubric 5. Đánh giá thuyết trình theo nhóm

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt (100%)	Khá (75%)	Trung bình (50%)	Kém (0%)
Nội dung	10	Phong phú hơn yêu cầu	Đầy đủ theo yêu cầu	Khá đầy đủ, còn thiếu 1 nội dung quan trọng	Thiếu nhiều nội dung quan trọng
	20	Chính xác, khoa học	Khá chính xác, khoa học, còn vài sai sót nhỏ	Tương đối chính xác, khoa học, còn 1 sai sót quan trọng	Thiếu chính xác, khoa học, nhiều sai sót quan trọng
Cấu trúc và tính trực quan	10	Cấu trúc bài và slides rất hợp lý	Cấu trúc bài và slides khá hợp lý	Cấu trúc bài và slides tương đối hợp lý	Cấu trúc bài và slides chưa hợp lý
	10	Rất trực quan và thẩm mỹ	Khá trực quan và thẩm mỹ	Tương đối trực quan và thẩm mỹ	Ít/Không trực quan và thẩm mỹ
Kỹ năng trình bày	10	Dẫn dắt vấn đề và lập luận lôi cuốn, thuyết phục	Trình bày rõ ràng nhưng chưa lôi cuốn, lập luận khá thuyết phục	Khó theo dõi nhưng vẫn có thể hiểu được các nội dung quan trọng	Trình bày không rõ ràng, người nghe không thể hiểu được các nội dung quan trọng

Tương tác cử chỉ	10	Tương tác bằng mắt và cử chỉ tốt	Tương tác bằng mắt và cử chỉ khá tốt	Có tương tác bằng mắt, cử chỉ nhưng chưa tốt	Không tương tác bằng mắt và cử chỉ
Quản lý thời gian	10	Làm chủ thời gian và hoàn toàn linh hoạt điều chỉnh theo tình huống	Hoàn toàn đúng thời gian, thỉnh thoảng có linh hoạt điều chỉnh theo tình huống	Hoàn thành đúng thời gian, không linh hoạt theo tình huống	Quá giờ
Trả lời câu hỏi	10	Các câu hỏi đặt đúng đều được trả lời đầy đủ, rõ ràng và thỏa đáng	Trả lời đúng đa số câu hỏi đặt đúng và nêu được định hướng phù hợp đối với những câu hỏi chưa trả lời	Trả lời đúng đa số câu hỏi nhưng chưa nêu được định hướng phù hợp đối với những câu hỏi chưa trả lời được	Không trả lời được đa số câu hỏi đặt đúng
Sự phối hợp trong nhóm	10	Nhóm phối hợp tốt, thực sự chia sẻ và hỗ trợ nhau trong khi báo cáo và trả lời	Nhóm có phối hợp khi báo cáo và trả lời nhưng còn vài chỗ chưa đồng bộ	Nhóm ít phối hợp trong khi báo cáo và trả lời	Không thể hiện sự kết nối trong nhóm

Rubric 6. Đánh giá kiểm tra trắc nghiệm cuối khóa

Kiểm tra trên lớp	Giỏi (8-10đ)	Khá (6-7đ)	TB (5đ)	Yếu (3-4đ)	Kém (0-3đ)
Bài kiểm tra trắc nghiệm 70 phút (70 câu phân bổ nội dung đều trong các chương)	Trả lời đúng đáp án 80 đến 100%	Trả lời đúng đáp án 60 đến 70%	Trả lời đúng đáp án 50%	Trả lời đúng đáp án 30 đến 40%	Trả lời đúng đáp án 0 đến 30%

11. HOẠT ĐỘNG HỖ TRỢ CỦA GIẢNG VIÊN VÀ TRỢ GIẢNG (Student support)

- Giảng viên sẽ giải đáp tất cả các thắc mắc của học viên liên quan đến môn học.
- Sinh viên có thể gửi email qua địa chỉ của giáo viên giảng dạy. hoặc gặp trực tiếp giảng viên vào ngày thứ hai hàng tuần tại Văn phòng khoa Kinh tế Quản trị

TP. HCM, ngày 08 tháng 06 năm 2022

Trưởng Khoa
(Ký và ghi rõ họ tên)

Trưởng Bộ môn
(Ký và ghi rõ họ tên)

Người biên soạn
(Ký và ghi rõ họ tên)